

# MOBILIZE FINANCIAL SERVICES ÉTUDE DE MARCHÉ DU SECTEUR

PAESI: BE

**MOBILIZE**  
FINANCIAL SERVICES

## Contexte & Besoins

- **Contexte** : Cette étude s'inscrit dans un contexte de changements importants sur le marché des services liés à la vente de véhicules neufs en Belgique.
- **Question** : Quel est le parcours d'achat et comment l'offre de MFS doit-elle évoluer pour répondre aux nouvelles attentes des clients ?
- **Objectifs** : MFS souhaite obtenir des résultats concrets afin d'adapter son offre de services aux nouveaux usages et besoins du marché automobile.



## Solutions

- Réaliser une enquête quantitative B2C CAWI sur un échantillon de N=1000 personnes, propriétaires ou locataires d'un véhicule.
- segmenter l'étude en fonction des 30 marques présentes sur le marché
- Créer différents « scénarios » de prix en testant l'impact de différentes offres sur le choix d'acheter ou de ne pas acheter le service associé.
- Comprendre l'évolution des besoins et des attentes des clients



## Résultats

- Compréhension à 360° des points de contact et des étapes clés du parcours du client.
- réponse claire sur le potentiel et le pricing des nouveaux services.
- Identification les informations clés sur les nouvelles tendances.
- Définition les obstacles associés aux contrats de service et trouver des solutions.
- Définition les profils des clients et des clients potentiels.